

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Di dalam kegiatan kerja magang di PT Merah Putih Media, Mahasiswa berada sebagai *Marketing Communication Intern*, yang memiliki tugas untuk melengkapi dokumen-dokumen penting di dalam perusahaan seperti tanda tangan, dan sebagainya. Mahasiswa dibimbing dan diawasi oleh Sally Dinihari selaku *Head of Marketing Communication and Sales* di PT Merah Putih Media yang merupakan pengganti dari Nadia Intan dalam periode kerja magang dari 29 Januari 2021 – 29 April 2021 ini. Nadia Intan sendiri mengundurkan diri atas jabatannya sebagai *Head of Marketing Communication and Sales* per tanggal 25 Maret 2021 yang setelahnya pekerjaan dan segala urusan kepemimpinan di *Marketing Communication & Sales* itu sendiri dipimpin oleh Sally Dinihari.

Marketing Communication & Sales Internship PT Merah Putih Media bertanggung jawab pada penyusunan *rate card*, *quotation*, dan juga *media kit* perusahaan. Strategi komunikasi yang dilakukan diantaranya adalah *marketing management*, *social media management*, *business to business (B2B)*, dan *personal selling*. Mahasiswa diberikan tugas dari *Head of Marketing Communication and sales*, Sally Dinihari dan secepatnya dilaporkan kembali kepada beliau untuk seputar *update* dan juga evaluasi yang biasanya dilaksanakan setiap minggu di hari selasa yang bersifat wajib. Jika mahasiswa berhalangan atau tidak ada jadwal untuk WFO di hari selasa, maka *update* serta evaluasi pun dilaksanakan *via* Zoom ataupun Google Meet.

3.2 Tugas yang dilakukan

Berdasarkan kegiatan kerja magang yang dilakukan, Mahasiswa sendiri mendapatkan 3 pekerjaan besar yaitu:

1. Mengisi dan melengkapi harga *rate card hotel* di 9 daerah besar di Indonesia untuk *media tour* dari DEWA UNITED.
2. Ikut serta dalam melengkapi dokumen *quotation* perusahaan PT Merah Putih Media untuk beberapa klien perusahaan.

3. Membantu divisi sosial media dalam pembuatan serta *upload* konten dan caption di seluruh media sosial (Facebook, Twitter, dan Instagram) untuk *event* Imlek Nasional yang diselenggarakan pada tanggal 20 Februari 2021.

Tabel 3.1 Pelaksanaan Tugas Kerja Magang dalam bentuk *timeline*.

[illegible]

Gambar 3.1 Logo DEWA UNITED



Sumber: Google Image

Gambar 3.2 *Rate card* Hotel Palembang

RATE HOTEL PALEMBANG							
ARYADUTA							
NO	DESCRIPTION	UNIT				PRICE	TOTAL
1	GALA DINNER WESTERN SET 1	QTY		DAY		IDR 200.000	IDR 15.000.000
		75	person	1	event		
2	UPGRADE INTERNET	1	unit	1	event	IDR 1.000.000	IDR 1.000.000
3	TRANSPORT (10.05 - 11.15 CITILINK)	1	unit	1	event	IDR 744.400	IDR 744.400
4	SUPERIOR ROOM	2	person	3	event	IDR 550.000	IDR 1.650.000
5	RAPID TEST ROOM	FREE					
GRAND TOTAL							IDR 18.394.400

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.3 *Rate card* Hotel Balikpapan

RATE HOTEL BALIKPAPAN							
NOVOTEL							
NO	DESCRIPTION	UNIT				PRICE	TOTAL
1	GALA DINNER WESTERN SET 1	QTY		DAY		IDR 250.000	IDR 18.750.000
		75	person	1	event		
2	TRANSPORT (10.20 - 13.40 GARUDA)	1	unit	1	event	IDR 1.699.300	IDR 1.699.300
3	SUPERIOR ROOM	2	person	3	event	IDR 685.000	IDR 2.055.000
4	RAPID TEST ROOM	FREE					
GRAND TOTAL							IDR 22.504.300

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.4 *Rate card* Hotel Makassar

RATE HOTEL MAKASSAR							
CLARO							
NO	DESCRIPTION	UNIT				PRICE	TOTAL
1	GALA DINNER WESTERN SET 1	QTY		DAY		IDR 300.000	IDR 22.500.000
		75	person	1	event		
2	TRANSPORT (06.20 - 09.40 BATIK AIR)	1	unit	1	event	IDR 1.607.200	IDR 1.607.200
3	SUPERIOR ROOM	2	person	3	event	IDR 726.000	IDR 2.178.000
4	RAPID TEST ROOM	FREE					
GRAND TOTAL							IDR 26.285.200

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.5 *Rate card* Hotel Bandung

RATE HOTEL BANDUNG						
ASTON PASTEUR						
NO	DESCRIPTION	UNIT				PRICE
		QTY		DAY		
1	GALA DINNER WESTERN SET 1	75	person	1	event	IDR 180.000
2	TRANSPORT (CAR RENTAL)	1	unit	1	event	IDR 900.000
3	CLASSIC ROOM	2	person	3	event	IDR 800.800
4	RAPID TEST ROOM	FREE				
GRAND TOTAL						IDR 16.802.400

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.6 *Rate card* Hotel Bali

RATE HOTEL BALI						
SHERATON						
NO	DESCRIPTION	UNIT				PRICE
		QTY		DAY		
1	GALA DINNER WESTERN SET 1	75	person	1	event	IDR 350.000
2	RAPID TEST ROOM	FREE				
GRAND TOTAL						IDR 26.250.000

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.7 *Rate card* Hotel Solo

RATE HOTEL SOLO							
THE SUNAN							
N O	DESCRIPTION	UNIT				PRICE	TOTAL
1	GALA DINNER WESTERN SET 1	QTY		DAY		IDR 150.000	IDR 11.250.000
		7 5	perso n	1	eve nt		
2	UPGRADE INTERNET	1	Unit	1	eve nt	IDR 3.000.000	IDR 3.000.000
3	RAPID TEST ROOM	FREE					
GRAND TOTAL						IDR 14.250.000	

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.8 *Rate card* Hotel Tangerang

RATE HOTEL TANGERANG							
JHL SOLITAIRE							
NO	DESCRIPTION	UNIT				PRICE	TOTAL
1	GALA DINNER WESTERN SET 1	QTY		DAY		IDR 478.000	IDR 35.850.000
		75	person	1	event		
2	Rapid Test Room	1	Unit	1	event	IDR 5.000.000	IDR 5.000.000
GRAND TOTAL							IDR 40.850.000

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.9 *Rate card* Hotel Jakarta

RATE HOTEL JAKARTA							
SHERATON GANDARIA							
NO	DESCRIPTION	UNIT				PRICE	TOTAL
1	GALA DINNER WESTERN SET 1	QTY		DAY		IDR 425.000	IDR 31.875.000
		75	person	1	event		
2	RAPID TEST ROOM	FREE					
GRAND TOTAL							IDR 31.875.000

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.10 *Rate card* Hotel Surabaya

RATE HOTEL SURABAYA						
JW MARRIOT						
NO	DESCRIPTION	UNIT				PRICE
1	GALA DINNER WESTERN SET 1	QTY		DAY		IDR 350.000
		75	person	1	event	
2	Rapid Test Room	1	unit	1	event	IDR 3.000.000
GRAND TOTAL						IDR 29.250.000

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.11 *Summary Budgeting Hotel*

SUMMARY BUDGETING HOTEL		
NO.	REGION/NAMA HOTEL	TOTAL
1	JAKARTA/SHERATON GANDARIA	IDR 31.875.000
2	BANDUNG/ASTON PASTEUR	IDR 16.802.400
3	PALEMBANG/ARYADUTA	IDR 18.394.400
4	MAKASSAR/CLARO	IDR 26.285.200
5	BALI/SHERATON	IDR 26.250.000
6	SURABAYA/JW MARRIOT	IDR 29.250.000
7	BALIKPAPAN/NOVOTEL	IDR 22.504.300
8	SOLO/THE SUNAN HOTEL SOLO	IDR 14.250.000
9	TANGERANG/JHL SOLITAIRE	IDR 40.850.000
GRAND TOTAL KESELURUHAN :		IDR 226.461.300

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

3.3.1 Social Media Management

Di dalam tahap kerja magang ini, mahasiswa diwajibkan untuk membantu divisi Sosial Media dari PT Merah Putih Media untuk melakukan *brainstroming* konten dan juga mengurus hampir semua sosial media pada momen Imlek Nasional 2021 (Facebook, Twitter, dan Instagram).

Imlek Nasional 2021 ini sendirinya merupakan *event* yang bersifat tahunan yaitu perayaan Hari Imlek dari PT Merah Putih Media yang berkolaborasi dengan Perhimpunan Indonesia Tionghoa (INTI) dan juga Paguyuban Sosial Marga Tionghoa Indonesia (PSMTI) yang memiliki tema: “Untukmu Negeri, Kami Berbakti dan Peduli”.

Acara ini sebetulnya dilaksanakan secara virtual dari Istana Kepresidenan Bogor, Jawa Barat pada tanggal 20 Februari 2021 yang dihadiri oleh Presiden RI yaitu Bapak Joko Widodo itu sendiri dan di dalam acara tersebut Presiden RI menyampaikan pesan-pesan khusus terhadap etnis tionghoa untuk tetap bertahan di masa pandemi ini yang merugikan banyak orang.

Imleknas atau Imlek Nasional 2021 merupakan *event* tahunan yang dikepalai oleh Bapak Lexyndo Hakim selaku CEO dari PT Merah Putih Media yang kemudian memberikan tugas untuk divisi Sosial Media dan *Marketing Communication* PT Merah Putih Media ini untuk bersama-sama membantu mengelola akun media sosial Imleknas itu sendiri dengan baik dan benar.

Media Sosial itu sendiri memiliki peran penting dalam suatu pemasaran serta penjualan konten komunikasi yang dibuat lalu disampaikan kepada publik (Keith, 2019, p. 251). Sedangkan, pembuat konten komunikasi tersebut mempunyai kewajiban untuk bertanggung jawab dalam memastikan konten yang sudah dibuat sesuai dengan apa yang diinginkan oleh perusahaan dan publikasinya (Keith, 2019, p. 209). Usaha mahasiswa sebagai divisi *Marketing Communication & Sales* yang membantu tim Sosial Media dalam menangani pembuatan konten untuk Imleknas 2021 ini dapat dikatakan berhasil dan sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan dikarenakan pesan/*message* dapat tersampaikan dengan baik dan konten tersebut bersifat edukatif.

Gambar 3.12 Bukti pembuatan konten Instagram Imleknas 2021

Konten untuk bagian sejarah imlek untuk akun instagram @imleknas

Imlek yang selalu identik dengan musim hujan?

Berbicara mengenai sejarah, perayaan Imlek adalah awal mulanya musim semi. Dulu mayoritas masyarakat Tiongkok memiliki profesi sebagai petani ladang. Musim dingin yang panjang membuat masyarakat ini nggak bisa lagi bercocok tanam. Oleh karena itu, mereka menunggu datangnya musim semi. Karena musim semi membuat mereka bisa bercocok tanam kembali. Mereka menganggap musim semi atau tahun baru Imlek menjadi keberuntungan untuk banyak orang. Meskipun kini masyarakat Tiongkok memang sudah banyak yang beralih profesi. Namun sampai sekarang, kepercayaan tersebut masih melekat erat. Sedangkan untuk penjelasan ilmiahnya, periode Imlek memang terjadi antara bulan Januari dan Februari, dimana di bulan-bulan tersebut memang bersamaan dengan puncaknya musim hujan.

Tetapi, Uniknya di Indonesia, Imlek dan hujan seakan menjadi dua sejoli yang selalu berdampingan. Bahkan seperti di tahun-tahun sebelumnya, banyaknya bencana alam seperti banjir dikarenakan bendungan yang jebol sehingga tidak dapat menampung air hujan dikarenakan intensitas air hujan yang sangat tinggi sehingga menyebabkan banjir dimana-mana.

Sumber : Data Internal Mahasiswa

Gambar 3.13 Hasil jadi konten untuk Instagram Imleknas



Sumber: Instagram @imleknas

3.3.2 Customer's Quotation (B2B)

Dengan adanya pembuatan *quotation* yang dimaksudkan untuk melakukan transaksi yang melibatkan kedua belah pihak yang memiliki perputaran uang dengan nominal yang besar sehingga dibutuhkan keamanan yang lebih ketat. Masalahnya, proses penjualan di dalam perusahaan yang berbasis B2B, termasuk PT Merah Putih Media ini terbilang cukup sulit jika memiliki pertimbangan sendiri (contoh: harga, kualitas, kuantitas, dan juga kepercayaan dari tempat membeli produk tersebut yang akhirnya pun terciptalah *quotation* atau surat penawaran tersebut.

Pembuatan *quotation* atau surat penawaran ini dibuat oleh tim *Marketing Communication & Sales* dikarenakan sistem kerja PT Merah Putih Media menggabungkan elemen *Marketing* dan *Account Executive* (AE). Melengkapi dokumen *quotation* ini tentunya selalu dibimbing dan diawasi oleh Nadia Intan yang pada saat itu masih menjadi *Head of Marketing Communication & Sales* dari PT Merah Putih

Media itu sendiri dan *quotation* yang telah dibuat oleh Mahasiswa selama periode kerja magang adalah: ARMI DIGITAL DEVELOPMENT, DFSK, Kiandra Production, Pole Studio, dan juga SCAI.

Business to Business (B2B) itu sendiri merupakan bentuk transaksi antar bisnis yang dilakukan oleh satu perusahaan dengan perusahaan lain. Micheal Hutt dan Thomas Speh (2012) pernah menyinggung teori B2B ini di dalam bukunya yang berjudul “*Business Marketing Management: B2B*” yang pernah menyatakan bahwa B2B itu sendiri adalah pasar untuk produk dan jasa yang transaksinya akan dilakukan antar sesama perusahaan, pemerintahan, ataupun institusi yang ada.

Gambar 3.14 *quotation* untuk klien ARMI DIGITAL DEVELOPMENT

QUOTATION							
CLIENT	: ARMI Digital Development			CONTACT	: Mrs. Nadia Intan		
PROJECT	:			JOB NO	: MP/011/07/2020		
DATE	:						
Social Media + Website Handling							
NO	DESCRIPTION & DETAILS	QTY		FREQ		PRICE UNIT	AMOUNT (Rp.)
1	Social Media Development	1	package			Rp 15.000.000,00	Rp 15.000.000,00
	*include photographer						
	*include design						
2	Website Development					Rp 20.000.000,00	Rp 20.000.000,00
Per Month							
NO	DESCRIPTION & DETAILS	QTY		FREQ (per Month)		PRICE UNIT	AMOUNT (Rp.)
1	Social Media Maintenance			1	time	Rp 5.000.000,00	Rp 5.000.000,00
2	SEO Youtube					Rp 8.000.000,00	Rp 8.000.000,00
	*Optimize meta tag + Riset + monitoring	2-4	video	1	time		
3	SEO Sosmed						
	*Riset + SEM ads	12-15	pos	1	time	Rp 7.000.000,00	Rp 7.000.000,00
4	SEO WEB					Rp 8.000.000,00	Rp 8.000.000,00
	*Optimize article + Riset + Monitoring + Analytic plan						
5	Digital Monitoring Development					Rp 5.000.000,00	Rp 5.000.000,00
GRAND TOTAL : Rp 33.000.000,00							

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.15 quotation untuk klien DFSK

		PT Merah Putih Media			
		Cluster Paramount Hill Golf			
		Jalan Gading Golf Timur Blok GGT No 112			
		Gading Serpong 15810, Tangerang			
QUOTATION					
CLIENT		: DFSK		CONTACT	
DATE		: 28-01-2021		: Mrs. Nadia Intan	
				JOB NO	
				:	
NO	DESCRIPTION & DETAILS	QTY	TIME	PRICE	AMOUNT (Rp.)
1	Media package				
	*article (2)	1	Month	Rp 15.000.000,00	Rp 15.000.000,00
	*all social media (ig feed,ig story,fb)				
GRAND TOTAL					Rp 15.000.000,00
Notes :		Harga yang dicantumkan diatas sudah termasuk paket dari media package itu sendiri.			

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.16 quotation untuk klien Kiandra Production

QUOTATION							
CLIENT	: Kiandra Production			CONTACT	: Mrs. Tiara		
PROJECT	:			JOB NO	: MP/011/07/2020		
DATE	:						
Social Media + Website Handling							
NO	DESCRIPTION & DETAILS	QTY		FREQ		PRICE UNIT	AMOUNT (Rp.)
1	Social Media Development	1	package			Rp 15.000.000,00	Rp 15.000.000,00
	*include photographer						
	*include design						
2	Website Development					Rp 20.000.000,00	Rp 20.000.000,00
Per Month							
NO	DESCRIPTION & DETAILS	QTY		FREQ (per Month)		PRICE UNIT	AMOUNT (Rp.)
1	Social Media Maintenance			1	Time	Rp 5.000.000,00	Rp 5.000.000,00
2	SEO Youtube					Rp 8.000.000,00	Rp 8.000.000,00
	*Optimize meta tag + Riset + monitoring	2-4 video	1	Time			
3	SEO Sosmed						
	*Riset + SEM ads	12-15 post	1	Time		Rp 7.000.000,00	Rp 7.000.000,00
4	SEO WEB					Rp 8.000.000,00	Rp 8.000.000,00
	*Optimize article + Riset + Monitoring + Analytic plan						
5	Digital Monitoring Development					Rp 5.000.000,00	Rp 5.000.000,00
GRAND TOTAL :							Rp 33.000.000,00

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.17 quotation untuk klien Pole Studio

		PT Merah Putih Media			
		Cluster Paramount Hill Golf			
		Jalan Gading Golf Timur Blok GGT No 112			
		Gading Serpong 15810, Tangerang			
QUOTATION					
CLIENT		: Mrs. Cath (Pole Studio)		CONTACT : Mrs. Nadia Intan	
DATE		: 23-02-2021		JOB NO :	
NO	DESCRIPTION & DETAILS	QTY	TIME	PRICE	AMOUNT (Rp.)
1	Paket 17.5	1			
	*Design Interface & Architecture			Rp 6.500.000,00	Rp 6.500.000,00
	*Coding & Development			Rp 12.000.000,00	Rp 12.000.000,00
	*UAT			Rp 2.000.000,00	Rp 2.000.000,00
GRAND TOTAL :					Rp 20.500.000,00
Notes :					
1. All Graphic and Photo provide from client.					
2. All Copywrite provide from client					
3. Timeline of project 12 weeks after we receive all data, copy, photo, image etc.					

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.18 quotation untuk SCAI

	merahputih		PT Merah Putih Media		
			Cluster Paramount Hill Golf		
			Jalan Gading Golf Timur Blok GGT No 112		
			Gading Serpong 15810, Tangerang		
QUOTATION					
CLIENT		: Mr. Daryanto Witarsa (SCAI)		CONTACT	: Mrs. Nadia Intan
DATE		: 03-03-2021		JOB NO	:
NO	DESCRIPTION & DETAILS	QTY	PRICE	AMOUNT (Rp.)	
1	Web Development Package	1	Rp 20.000.000,00	Rp 20.000.000,00	
	*layout design				
	*registration development				
	*forum page				
	*store page				
DISCOUNT			Rp 5.000.000,00	Rp 5.000.000,00	
GRAND TOTAL :			Rp	15.000.000,00	

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

3.3.3 *Personal Selling*

Dengan adanya keikutsertaan Mahasiswa dalam pembuatan *Media Kit* Kabaroto versi 2021, *Head of Marketing Communication & Sales* PT Merah Putih Media, Sally Dinihari menugaskan Mahasiswa magang untuk mendatangi *event* IIMS Hybrid 2021 yang berlokasi di JIExpo Kemayoran pada tanggal 20 April 2021 bersama-sama dengan tim PT Merah Putih Media yang lainnya untuk mencari data berupa kontak seperti nomor telepon ataupun alamat *e-mail exhibitors* IIMS Hybrid 2021 dan juga melakukan *Personal Selling* dalam bentuk pengiriman Media Kit Kabaroto versi 2021 kepada masing-masing *exhibitors* IIMS Hybrid 2021.

Tujuan dilakukan *personal selling* yaitu memperkenalkan *Media kit* yang terbaru dari Kabaroto.com untuk Tahun 2021 ini untuk para *exhibitors* IIMS Hybrid 2021 agar berminat untuk melakukan pemasangan iklan dan melakukan kerjasama dengan pihak Kabaroto.com sehingga pekerjaan ini termasuk ke dalam kategori *Sales*.

Media Kit sendiri merupakan dokumen yang berisi mengenai materi-materi yang akan diberikan kepada suatu media yang lainnya agar dapat melakukan penjualan dan promosi dalam berbagai bentuk yang ada. *Media Kit* sendiri juga bisa dijadikan sebagai suatu alat untuk menjelaskan dan menunjukkan kelebihan atau keunggulan dari Perusahaan tersebut.

Sedangkan, *Personal selling* ini merupakan suatu bentuk penyajian secara lisan dalam suatu pembicaraan dengan seseorang atau lebih calon pembeli dengan tujuan meningkatkan terwujudnya penjualan produk. Menurut Tjiptono (2015), *Personal Selling* adalah komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan dan membentuk pemahaman tentang produk sehingga mereka kemudian akan mencoba membelinya.

Gambar 3.19 Media Kit 2021 Kabaroto hlm.1



Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.20 Media Kit 2021 Kabaroto hlm.2



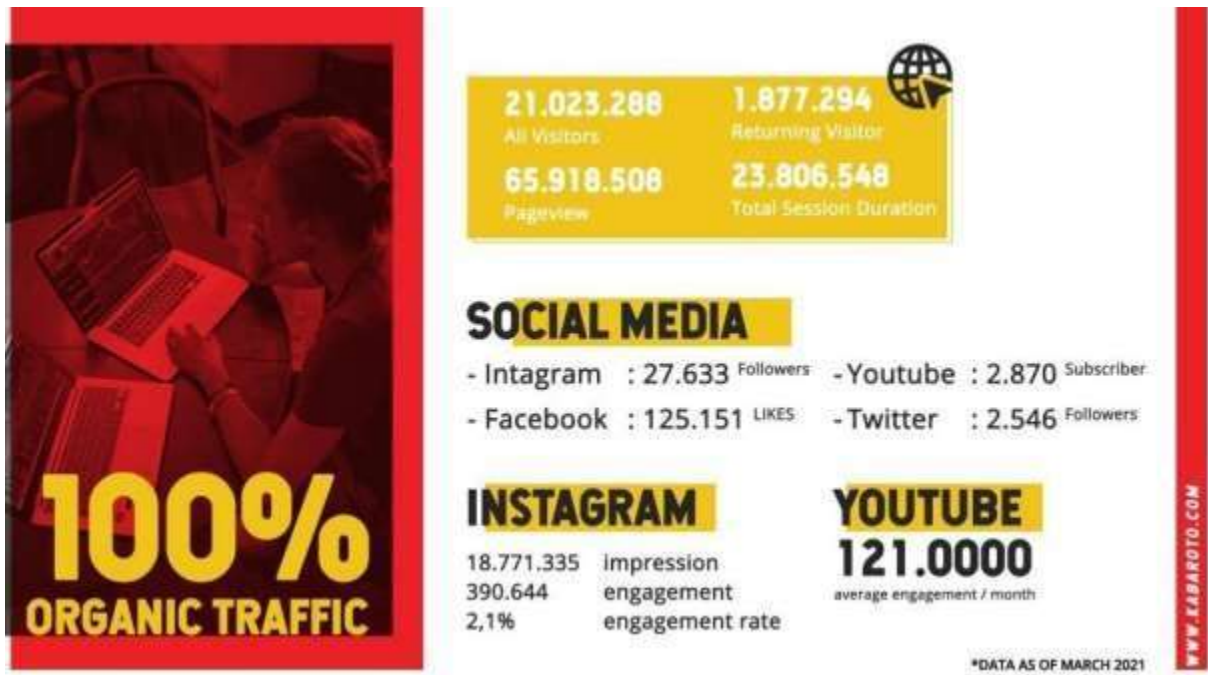
Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.21 Media Kit 2021 Kabaroto hlm.3



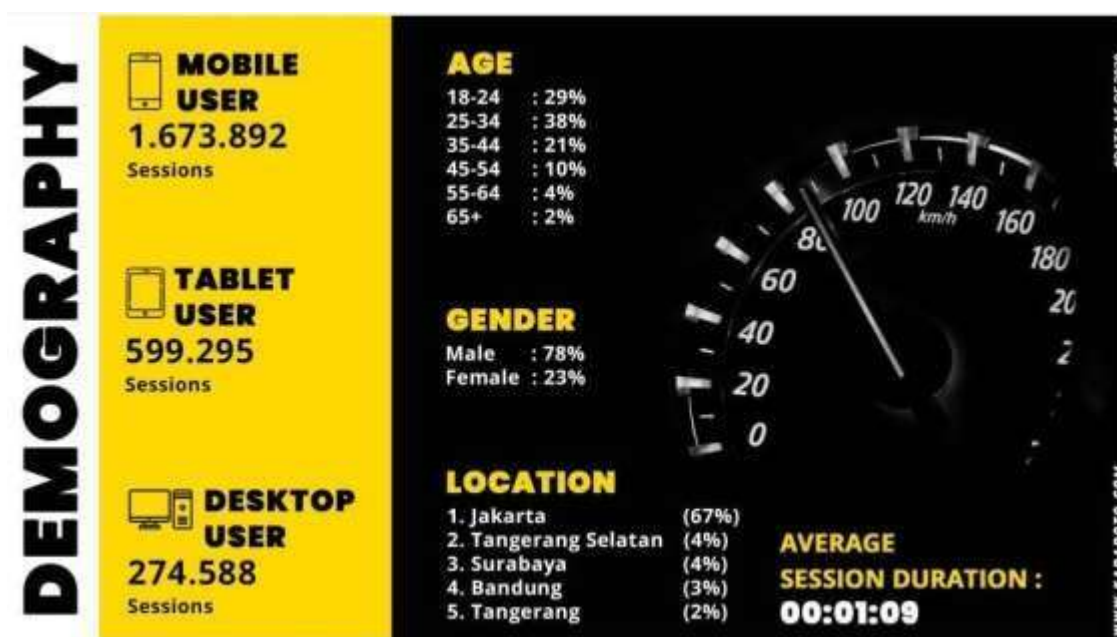
Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.22 Media Kit 2021 Kabaroto hlm.4



Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.23 Media Kit 2021 Kabaroto hlm.5



Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.24 Media Kit 2021 Kabaroto hlm.6



Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.25 Media Kit 2021 Kabaroto hlm.7



Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.26 Media Kit 2021 Kabaroto hlm.8



Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.27 Media Kit 2021 Kabaroto hlm.9

DIGITAL VIDEO CONTENT

KabarOto mendapat kesempatan untuk meninjau lokasi pemindahan ibukota di wilayah administrative Kabupaten Penajam Paser Utara dan Kabupaten Kutai Kertanegara, Kalimantan Timur.

Tim KabarOto melakukan eksplorasi terhadap infrastruktur, lalu lintas, dan kualitas jalan menggunakan mobil Mitsubishi Pajero Sport 4x4 untuk menunjang perjalanan dengan medan yang cukup berat, selama 4 hari, dan menempuh jarak 230 km dari Balikpapan ke Penajam Paser Utara.

ACHIEVEMENT

- Menuju Ekspedisi Ibu Kota Baru **4.743 views**
- Ekspedisi Ibu Kota Baru mencari segenggam berlian di Kalimantan **6.631 views**
- Kondisi bukit soeharto saat ini **3.209 views**
- Melahap jalan berliku di Sepaku **3.264 views**
- Menemukan 3 berlian di Kalimantan **3.249 views**

WWW.KABAROTO.COM

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.28 Media Kit 2021 Kabaroto hlm.10

OUR SERVICE

CREATIVE CONTENT DEVELOPMENT

- Digital video for Youtube, Instagram, TikTok
- Editorial and article production
- Photo / creative content styling for social media.

MEDIA PLACEMENT:

KabarOto.com

- website & mobile site
- Social Media IG @kabarotocom, Youtube Channel @KabarOto.com and TikTok @KabarOto.com

Possibility to publish on website and social media at:

- Merahputih.com (Nation Wide)
- Side.id (Regional media for BSD, Serpong & Alam Sutera)

Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.29 Media Kit 2021 Kabaroto hlm.11



Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

Gambar 3.30 Media Kit 2021 Kabaroto hlm.12



Sumber: Internal Dokumen PT Merah Putih Media

3.4 Kendala dan Solusi

3.4.1 Kendala

Dalam melakukan praktik kerja magang ini, mahasiswa menghadapi beberapa kendala antara lain yaitu:

1. Kurangnya *brainstorming* yang dilakukan di dalam divisi *Marketing Communication & Sales* PT Merah Putih Media sehingga membuat Mahasiswa mengalami kendala dalam memahami prosedur kerja yang akan dilakukan.
2. Pergantian dari Nadia Intan ke Sally Dinihari sebagai *Head of Marketing Communication & Sales* dalam pertengahan proses kerja magang oleh Mahasiswa yang mengharuskan Mahasiswa untuk beradaptasi kembali terhadap lingkungan serta prosedur kerja magang *Marketing Communication & Sales* di PT Merah Putih Media itu sendiri.
3. Dikarenakan ada beberapa hari kerja dengan sistem WFH, mahasiswa mengalami kesulitan jika ingin berkonsultasi langsung dengan HRD ataupun *Head Marcomm & Sales*.

3.4.2 Solusi

Beberapa kendala dalam proses kerja magang tersebut, mahasiswa pun akhirnya melakukan berbagai upaya untuk menghadapi semua kendala yang ada dalam proses kerja magang dengan cara:

1. Mahasiswa mencoba selalu untuk lebih pro aktif dengan cara menghubungi pembimbing lapangan lebih dulu dan selalu mencoba untuk melakukan konfirmasi dengan pembimbing lapangan ketika pesan atau *chat* tidak dibalas.
2. Mahasiswa melakukan berbagai upaya untuk beradaptasi dengan adanya pergantian *Head of Marketing Communication & Sales* tersebut dengan cara mencoba untuk berinteraksi lebih dengan pembimbing lapangan yang baru yaitu Sally Dinihari dan berusaha lebih cepat untuk memahami prosedur kerja serta tugas-tugas yang diberikan dengan lebih teliti.
3. Mahasiswa berusaha untuk inisiatif dengan melakukan izin melalui pesan singkat

kepada HRD ataupun *Head Marcomm & Sales* untuk langsung datang ke kantor perihal masalah pekerjaan.